

En un mercado energético marcado por la incertidumbre, los consumidores quieren tener el control energético. En el marco del Día Mundial de la Eficiencia Energética, el "InformeSolar 2025: Radiografía del autoconsumo en España" de SotySolar revela una demanda social clara: un 71% de los españoles busca activamente tarifas estables para controlar sus gastos, una demanda que está posicionando de manera definitiva al autoconsumo como la herramienta fundamental para lograr esa seguridad y previsibilidad económica.

El cambio de mentalidad es evidente y contrasta significativamente con las conclusiones del InformeSolar 2024. Hace un año apenas un 22% de los propietarios de viviendas consideraban instalar placas solares, frenados por la bajada de los precios de la energía y la retirada de las ayudas europeas.

El Gran Apagón cambió las reglas del juego

El punto de inflexión llegó con el Gran Apagón de la primavera de 2025, que dejó a millones de hogares sin suministro en la Península. Este evento disparó las búsquedas de soluciones solares y de almacenamiento doméstico, transformando la percepción ciudadana. Así, el autoconsumo dejó de verse solo como ahorro para convertirse en una garantía de resiliencia e independencia energética.

En este nuevo contexto, según los datos del InformeSolar 2025, aunque el ahorro económico continúa siendo la principal motivación para instalar placas solares (65% en 2025 vs. 60% en 2024), factores como la sostenibilidad (12%) y la independencia energética (8%) han ganado peso.

"El autoconsumo en España ha dejado de ser una tecnología costosa y minoritaria para convertirse en un electrodoméstico cotidiano, fiable y esencial. Tras el apagón de 2025, el mercado ha evolucionado de la simple búsqueda de ahorro hacia un modelo de independencia energética total, donde las placas solares se integran con baterías, coches eléctricos y bombas de calor para garantizar un hogar autosuficiente y sostenible", destaca José Donoso, CEO de UNEF.

Aeroterminia: de gran desconocida a pilar del ahorro energético

La aeroterminia ha experimentado una transformación radical en tan sólo un año. Mientras que en 2024 la mitad de los propietarios consideraba su coste inicial excesivo y había un bajo conocimiento, en 2025 la intención de compra se ha disparado: el 66% de quienes ya poseen placas solares planea instalar aeroterminia en su hogar en los próximos tres años.

A diferencia de la energía solar, su demanda no depende de factores coyunturales como los precios o las crisis energéticas, sino de la estacionalidad climática y del aumento de la conciencia sobre eficiencia. Los picos de interés se concentran en los meses de mayor necesidad de climatización, pero el interés medio se mantiene estable, reflejando una madurez creciente del mercado.

A diferencia de la energía solar, su demanda no depende de factores coyunturales como los precios o las crisis energéticas, sino de la estacionalidad climática y del aumento de la conciencia sobre la eficiencia. Los picos de interés se concentran en los meses fríos y cálidos, coincidiendo con la necesidad de calefacción o refrigeración, pero el interés medio se mantiene estable, lo que refleja una madurez creciente.

La financiación ha pasado de ser la barrera a motor del sector

El modelo de financiación ha experimentado una transformación radical. Mientras que en 2024 el 73% de los propietarios ignoraba la existencia de ayudas y se mostraba cauto ante la inversión inicial, en 2025 entre el 60% y el 70% de los hogares optan por fórmulas de pago flexible, una cifra que alcanza el 80% en proyectos que superan los 10.000€ o incluyen baterías.

Este avance se debe a la consolidación de soluciones financieras que eliminan el coste de entrada y ofrecen procesos 100% digitales, permitiendo al usuario comenzar a pagar sus cuotas solo cuando la instalación ya está operativa. Socios como Pontio proyectan más de 10.000 instalaciones financiadas en 2026, subrayando cómo las facilidades de pago están derribando barreras y haciendo accesible esta tecnología.

El nuevo rol de las subvenciones y la madurez del autoconsumo en 2025

Tras el cierre de los fondos europeos Next Generation, el mercado ha evolucionado desde una dependencia de ayudas directas hacia un modelo de rentabilidad más estructural. El análisis por comunidades autónomas revela que el efecto de estos programas varía significativamente según cada región.

En este sentido, Cataluña destaca como el referente de éxito. Las subvenciones en esta comunidad operaron como un sólido dinamizador del mercado, atrayendo a un segmento de consumidores con una intención de ejecución ya madura. El resultado fue un incremento del 20,6% en el volumen de interesados. Este patrón se repite con distintos matices en otras regiones: desde las ayudas a la descarbonización para sustituir calderas por aerotermia en Navarra, hasta los incentivos para el uso eficiente de la energía en Andalucía o los programas de mejora energética en Murcia, Galicia y País Vasco.

El efecto positivo más claro se observa cuando el incentivo se implementa en mercados donde

existe ya un alto grado de conocimiento y una intención de compra bien definida, actuando como el impulsor final para la ejecución del proyecto; así como contar con la simplicidad administrativa como aliada y que los plazos de estas ayudas no se demoren como las de otras subvenciones. Los incentivos fiscales tienen un impacto directo en el bolsillo del consumidor, mucho más que en la escasa compensación económica por devolución de excedentes, considerado como algo intangible que no convence al usuario.

"El InformeSolar 2025 confirma que el autoconsumo en España ha madurado: ya no es una respuesta coyuntural a los precios de la luz, sino una decisión estratégica de los ciudadanos que buscan control, seguridad y sostenibilidad. El apagón de primavera fue un punto de inflexión que aceleró la demanda de resiliencia energética. En SotySolar hemos alcanzado el punto de equilibrio en España y Portugal porque hemos entendido que nuestro trabajo no es solo vender e instalar placas solares, sino acompañar al cliente durante todo el proceso. El 20% de nuestros clientes nos eligen precisamente por ese acompañamiento integral, y eso refuerza nuestra convicción de que el futuro del sector se construye con confianza, profesionalidad y visión de largo plazo", afirma José Carlos Díaz Lacaci, CEO de SotySolar. "El camino hacia la electrificación de la demanda es irreversible, y España tiene todas las condiciones para liderarlo. Cuenta con abundante sol, tecnología madura, financiación accesible y, sobre todo, una sociedad cada vez más consciente y comprometida. Nuestro reto es crecer bien, con solidez, con rentabilidad, y siempre poniendo al cliente en el centro", concluye el CEO.